

Безуглая Галина Викторовна

старший преподаватель кафедры
истории и философии
Камчатского государственного
технического университета
dom-hors@mail.ru

СУЩНОСТЬ ДОГОВОРОСПОСОБНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ

Аннотация:

В статье рассматриваются проблемы формирования договороспособности экономистов. В связи с постоянно происходящим развитием инновационных процессов в системе образования и изменением взглядов на деятельность экономиста, а также предъявлением новых требований к его профессиональной деятельности актуальность проблемы договороспособности специалистов экономического профиля представляется бесспорной. Договороспособность в экономической сфере является одной из важнейших общих характеристик профессионализма. Договороспособность определяется как комплексное понятие, включающее личностную и профессиональную составляющие.

Ключевые слова:

специалист экономического профиля, договороспособность, профессиональная способность, договороспособность экономиста, соглашение, способность договариваться, конфликтное взаимодействие, компоненты договороспособности, экономический спор.

Bezuglaya Galina Victorovna

Senior Lecturer of the History
and Philosophy Department,
Kamchatka State Technical University
dom-hors@mail.ru

ESSENCE OF ECONOMIST'S ABILITY TO MAKE AGREEMENTS

Summary:

The article is concerned with economists' ability to make agreements. The topic is relevant in the context of constant development of innovative processes in the educational system and change of the interpretations and demands regarding economists' activities. The ability to make agreements in economic realm is one of the most important general features of professionalism. The ability of making agreements is a complex conception which includes personal and professional constituents.

Keywords:

specialist of economic sphere, ability of making agreements, professional ability, economist's ability to make agreements, agreement, conflict interaction, components of the ability to make agreements, economic debate.

В условиях кризиса мировой экономики происходит увеличение значимости системы профессионального образования как социального института по подготовке профессионалов, способных эффективно работать в новых экономических условиях. Современная экономическая ситуация требует от экономиста умения работать в стрессовых ситуациях, ситуациях делового и личностного прессинга, умения разрешать спорные ситуации для полноценного функционирования в профессиональной сфере. В соответствии с этими требованиями профессионал-экономист должен обладать сформированной договороспособностью, потребность в которой все более остро ощущает современное общество.

Понятие договороспособности отсутствует в современной экономической литературе, оно предполагает в качестве важнейшего момента саму способность соблюдения договора, то есть способность руководить своим поведением по установлению конструктивных взаимоотношений [1, с. 116]. Тем не менее, договороспособность выступает как наиболее предпочтительное качество личности, отражающее тенденции становления профессионализма специалистов экономического профиля.

Логика исследования сущности «договороспособности экономиста» будет представлять собой развертывание категории «договороспособность» через призму диалектики общего, особенного, единичного (отдельного). Таким образом, можно выделить соответствующие структурные уровни договороспособности. В роли «общего» выступает понятие «профессиональная способность», в роли «особенного» – «договороспособность» и в роли «единичного» – «договороспособность экономиста».

Уже в самом слове «договороспособность» заложена связь двух понятий – *способность* и *договор*. Профессиональные способности выступают как часть общей системы способностей и могут быть осмыслены в объеме более обширного понятия, каким и является понятие «способность».

Проблема способностей до сих пор вызывает наибольшее количество научных споров как среди педагогов и психологов. Мы под *способностями* будем понимать такие индивидуальные

особенности, которые являются условиями успешного выполнения какой-либо одной или нескольких деятельностей. Таким образом, одним из основных признаков, по которым способности отличаются от других психических явлений, является то, что способности – это только те особенности, от которых зависит эффективность деятельности. Данная статья ориентирована на исследование в наибольшей степени социально обусловленных способностей – способностей к общению, взаимодействию с людьми, которые для специалистов экономического профиля согласно ФГОС ВПО являются необходимыми для компетентно подготовленного экономиста.

Понятие «*профессиональные способности*» является наименее определенным с точки зрения его соотношения с общими и специальными способностями, однако, как отмечает В.А. Бодров, оно должно характеризовать индивидуально-психологические возможности субъекта деятельности успешно осваивать и выполнять трудовую деятельность [2, с. 233].

Нас интересует, в первую очередь, способность договариваться. Проанализированное множество определений понятия «*договор*» [3; 4] позволяет свести его толкование к одному синониму – соглашению.

Полагая, что договороспособность в экономической сфере является одной из важнейших общих характеристик профессионализма, будем рассматривать ее как неотъемлемую составную часть профессиональной культуры, включающую в себя осведомленность о диапазоне возможных стратегий поведения в конфликте и умение адекватно реализовывать эти стратегии в конкретном экономическом споре. На основании этого в самом общем виде можно определить договороспособность как способность к удержанию противоречия в конструктивной форме, способствующей его разрешению.

Способность прийти к соглашению, способность к разрешению конфликтов целенаправленно изучалась учеными [5, с. 70; 6], которые определяют ее как интегральное психологическое образование, создающее субъективные предпосылки профессионального поведения и деятельности в ситуации конфликта. Также способность к конструктивному разрешению противоречий представляется как когнитивно-регуляторная подсистема профессионально значимой стороны личности, включающая соответствующие специальные знания и умения. Способность договариваться – это способность действующего лица (организации, социальной группы, общественного движения и т.д.) в реальном споре осуществлять деятельность, направленную на минимизацию деструктивных форм экономического этого противоречия.

Итак, *договороспособность* определяется как комплексное понятие, включающее личностную и профессиональную составляющие. Личностная составляющая характеризуется наличием соответствующих мотивов, личностных качеств – умений действовать сообразно сложившейся ситуации. Профессиональная составляющая договороспособности определяется наличием необходимых профессиональных качеств и стиля общения, профессиональной позиции, а также владением профессиональными знаниями и умениями, отражающими специфику работы экономиста.

Относительно цели и задач данной статьи *договороспособность экономиста* рассматривается как сложное интегративное качество личности, характеризующееся определенным уровнем развития личностных качеств, профессиональных знаний, практических навыков и умений, обеспечивающих высокую эффективность деятельности по медиации, по способности договариваться таким образом, чтобы провести свои интересы и при этом скомбинировать их с интересами другого.

Договороспособность определяется направленностью конфликтного взаимодействия, как отмечают А.Я. Анцупов и А.И. Шипилов [7], систематизировавшие стратегии и тактики конфликтного взаимодействия, выбором «насильственных, манипулятивных, в противовес ненасильственным» средств достижения целей конфликта. Конструктивная направленность договороспособности, следовательно, определяется выбором ненасильственных тактик конфликтного взаимодействия.

Перейдем к рассмотрению компонентно-содержательного состава договороспособности. Вычисление отдельных компонентов договороспособности носит условный характер, так как все они взаимосвязаны и взаимообусловлены. Усвоение знания и умения является необходимой предпосылкой для развития положительного отношения к поиску компромисса в профессиональной деятельности экономиста. В свою очередь положительное отношение к выполнению данной функции стимулирует активность в овладении профессиональными конфликтологическими знаниями и умениями. Исключение из договороспособности любого из компонентов или понижение уровня их сформированности влечет за собой снижение успешности, а соответственно и результативности профессиональной деятельности.

Среди вопросов экономической науки, посвященных поиску соглашения и компромисса в экономических спорах [8; 9], большое значение имеют положения о содержательном наполнении выделенных компонентов договороспособности в общем и специалистов экономического профиля в частности:

1) о содержании *когнитивного компонента* договороспособности: *знания* в области теории конфликта, анализа экономической деятельности; посредничество, медиация как способ договориться при экономических спорах, имеющих целью снизить опасность ошибочного принятия решения и сократить возможные негативные последствия экономического конфликта; умение формировать адекватные отношения;

2) о содержании *аффективного компонента* договороспособности: важно решить вопрос об отношении к достижению компромисса при разрешении споров, при этом не считая компромисс поражением. При этом для экономиста при конструктивном разрешении экономического спора важен вопрос о развитии в себе адекватности при оценке собственных психофизических ресурсов и формировании личностных качеств (умение слушать и слышать собеседника, выдержка, терпение, самообладание, объективность, беспристрастность и др.);

3) о содержании *операционального компонента* договороспособности – *умения*: *предвидеть* и предупреждать конфликты; в зависимости от ситуации *выбрать* из альтернативных способов разрешения спора компромиссный; *оценивать* противоречия в профессиональной сфере на основе многофакторного подхода; *выполнять* договорную деятельность на оптимальном уровне активности; *разрабатывать* мероприятия по разрешению экономического конфликта.

Таким образом, на основании полученных выводов о специфике экономической деятельности будущих специалистов; теории разрешения и урегулирования конфликтов; профессиональной компетентности экономистов, договороспособность бакалавров экономики может быть структурирована когнитивным, аффективным и операциональным компонентами.

Комплексное формирование всех компонентов договороспособности экономистов в системе высшего профессионального образования позволит поднять на более высокий уровень качество подготовки специалистов, ответственных за свое профессиональное и личностное саморазвитие.

Ссылки:

1. Шалютин Б.С. Тезисы о природе закона и об эмерджентной эволюции // Вестник Курганского университета. 2008. Вып. 4. С. 111–118.
2. Бодров В.А. Психология профессиональной пригодности. М., 2001.
3. Большой энциклопедический словарь. М., 1999.
4. Толковый словарь русского языка / сост. В.П. Бутромеев, Т.В. Розе. М., 1998.
5. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Словарь конфликтолога. СПб., 2006.
6. Самсонова Н.В. Конфликтологическая культура специалиста и технология ее формирования в системе вузовского образования. Калининград, 2002.
7. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Указ. соч.
8. Муравьев А.И., Игнатьев А.М., Крутик А.Б. Предпринимательство: учебник. СПб., 2001.
9. Экономическое право: хрестоматия: в 3-х т. / под общ. ред. В.И. Видяпина. СПб., 2004.

References (transliterated):

1. Shalyutin B.S. Tezisy o prirode zakona i ob emerdzhentnoy evolyutsii // Vestnik Kurganskogo universiteta. 2008. Vol. 4. P. 111–118.
2. Bodrov V.A. Psikhologiya professional'noy prigodnosti. M., 2001.
3. Bol'shoi entsiklopedicheskiy slovar'. M., 1999.
4. Tolkoviy slovar' russkogo yazyka / comp. by V.P. Butromeev, T.V. Roze. M., 1998.
5. Antsupov A.Y., Shipilov A.I. Slovar' konfliktologa. SPb., 2006.
6. Samsonova N.V. Konfliktologicheskaya kul'tura spetsialista i tekhnologiya ee formirovaniya v sisteme vuzovskogo obrazovaniya. Kaliningrad, 2002.
7. Antsupov A.Y., Shipilov A.I. Op. cit.
8. Murav'ev A.I., Ignat'ev A.M., Krutik A.B. Predprinimatel'stvo: textbook. SPb., 2001.
9. Ekonomicheskoe pravo: khrestomatiya: in 3 vols. / under general ed. of V.I. Vidyapin. SPb., 2004.